

Racon L.A.N. centra sus recursos en los segmentos con mayor afinidad hacia su propuesta de valor. El modelo de negocio se diseña a partir de un conocimiento profundo de las necesidades y motivaciones del cliente objetivo.

Esta segmentación permite optimizar la comunicación, los canales y la oferta, aumentando la probabilidad de éxito del proyecto.

Sociedad clave

Las sociedades clave de Racon L.A.N. están formadas por una red estratégica de proveedores y socios que permiten el correcto funcionamiento del modelo de negocio y el desarrollo de su propuesta de valor. Estas alianzas resultan fundamentales para optimizar recursos, reducir riesgos y adquirir capacidades que la empresa no podría asumir de forma individual.

- ◆ Alianzas para optimizar el modelo de negocio

Proveedores de productos estacionales y culturales: fabricantes, distribuidores y artesanos que suministran instrumentos, vinilos y otros productos de edición limitada bajo demanda.

Operadores logísticos externos: empresas especializadas en transporte y distribución que permiten reducir costes fijos y garantizar entregas rápidas y eficientes.

Plataformas tecnológicas y de pago: proveedores de servicios digitales que facilitan la gestión de pedidos personalizados, pagos online y suscripciones, evitando el desarrollo de infraestructuras propias costosas.

Estas alianzas permiten a Racon L.A.N. centrarse en su actividad principal —la curaduría y personalización del producto— mientras externaliza procesos secundarios.

- ◆ Alianzas para reducir riesgos

Acuerdos flexibles con proveedores: contratos basados en producción bajo demanda que evitan la acumulación de stock y reducen el riesgo financiero.

Colaboraciones temporales con marcas y creadores: minimizan la inversión inicial en lanzamientos y reparten el riesgo comercial.

Socios financieros o plataformas de pago seguras: disminuyen el riesgo de impagos y mejoran la estabilidad económica.

Estas alianzas permiten amortiguar posibles fluctuaciones en la demanda propia de los productos

estacionales.

- ◆ Alianzas para adquirir recursos y capacidades

Artistas, diseñadores y creadores emergentes: aportan conocimiento creativo, contenido exclusivo y acceso a nuevas comunidades de clientes.

Influencers y agencias de marketing digital: amplían el alcance de la marca y facilitan la entrada en nuevos segmentos de mercado.

Instituciones culturales y organizadores de eventos: permiten acceder a nuevos canales de distribución y a públicos especializados.

Asesores legales y de propiedad intelectual: garantizan el uso adecuado de licencias, derechos de autor y contratos.

Gracias a estas sociedades, Racon L.A.N. amplía sus capacidades operativas, creativas y comerciales sin necesidad de asumir todos los recursos internamente.

Fuentes de ingresos

1 Puntos clave

- ❖ Venta directa de productos estacionales bajo pedido personalizado.
- ❖ Recargo por servicio de personalización y gestión del pedido.
- ❖ Cuotas de suscripción para clientes recurrentes con beneficios exclusivos.
- ❖ Venta de ediciones limitadas en colaboración con marcas o creadores.
- ❖ Venta cruzada de productos culturales complementarios.

2 Resumen estratégico

Las fuentes de ingresos de Racon L.A.N. se estructuran en un modelo mixto que combina ingresos variables y recurrentes. La facturación principal procede de la comercialización de productos estacionales, cuyo precio unitario se ajusta según criterios de demanda, escasez y temporalidad. Este sistema permite optimizar los márgenes durante los picos de consumo.

Adicionalmente, la empresa aplica una tarifa por servicios de valor añadido, correspondiente a la personalización, gestión logística y aprovisionamiento bajo demanda. Estos ingresos presentan un alto margen, ya que no implican costos elevados de producción.